

需要・供給の原理再論

森

宏

第一節 はじめに

筆者は本研究所月報 No. 263 『価格メカニズムⅡ市場メカニズム』とは何だろう』で、価格メカニズムより市場メカニズムはより広い概念で、両者が同義に使われうるのは完全競争（≡純粹競争）の場合か、少なくとも市場参加者が price taker である場合に限られるのではないかを、自省の念をこめて書いた。本学の社会科学研究所主催の研究会に加え、あと二回研究会を開いてもらい、いろいろのコメントをいただいた。

本稿ではそれらのコメントに答える形で、もう少しつつ込んで、需・給原理の中心的ツールである需要曲線および供給曲線、とくに後者について今日の経済社会をふまえ、考察してみたいと思う。前回同様特定の個人の発言や論文を批判の対象とするよりむしろ、自らへのいましめと、今後の新しい理論構築をめざした覚書としたい。

第二節 価格メカニズムと市場メカニズムの「違い」にどうして固執するのか？

市場とは需要と供給が会合し、両者の関係で価格が発見・形成され、経済主体は（供給側も需要側も）その価

格に導かれて資源配分を行う場とされている。市場において需給関係で形成される価格を「シグナル」として、資源配分が決定されるのが価格機構の定義であらう。

しかし、現実の経済では、豚肉、大根などの生鮮農産物の多くは、その時々々の需給関係（その季節の需要の強さ——厳冬で鍋物需要が強いなど——と生産量、ないし日々の市場の入荷量や量販店からの買注文の多寡）によって、価格は変動し、それによって需給が調整される。生産者は値段が良ければ、もっと作ろうとし、需要者は場合によってもっと割安なもので代替しようとする。時として、いわば過剰反応ともいえる「くもの巣」を導くこともある。その良し悪しは別として、これはまさしく価格がシグナルとなって資源の配分が決定される価格メカニズムの典型である。

しかし、ごく身近のタクシーを例にとっても、世の中の景気が悪く、客待ちのタクシーの長い列ができてるときも、急な雨で利用者が奪い合いをするようなときでも、料金は変わらない（もっとも夜十一時半をすぎた銀座のタクシーは、近いところは正規の料金でいってくれない場合はあるが）。同じ農産物のなかでも、例えばビールは冷夏で各社の売れ行きが昨年比三分の二に落ちようと、雨模様ビヤガーデンで客の姿がちらほらでも、一本のビール、一ぱいのジョッキの値段は変わらない。サンマも近年は冷凍のおかげで年中食べられる代り、豊漁でも余り安くならない。

工業製品でも鉄鋼やICなどの原材料の市場相場は、その時々々の需給関係でデリケートに変動するそうだが、日本のことはよく知らないが、アメリカの鉄鋼価格は、「ベーシング・ポイント・システム」とか「パロメトリック・プライシング」などといって、かなり人為的で固定的な価格形成がなされているようである。⁽¹⁾

筆者の一九八三年から八四年にかけての滞米生活の経験では、日本からの輸入車の小売価格は、「アンダー・

「コーティング」とか何のかの理由をつけて、manufacturer's suggested retail price を二〇〇〇ドル以上も上回っていた。これは日本車の需給がタイトだったためであろうが、価格が上ったからそれだけ供給量がふえたということとはなかった。国内事情についてみても、車の売行きが余りかんばしくないときや、T社におくれをとったN社が何とかもりかえそうするときなどには、下取り車の価格を五〜一〇万円（新車価格の五％前後）かさ上げすることはある。しかし、需要（販売量）のいかに拘らず——それも僅かなふれでなく前年比三〜四割downというときでも、表面的な価格は変らない。

テレビにしろビデオ・カセットにしろ、あるいはカメラやカセット・デッキにしろ、販売店により、特売時か通常時かによって、売価は二〜三割ちがうことはあるが、それが常態の価格体系なのであり、恐らくメーカーの基本的出し値はあまり変らず、メーカーの供給量が末端価格の上下によって増減することではなさそうである。

農産物でも野菜や肉などの生鮮食品や、いわゆる相場商品といわれる大豆や砂糖などを除くと、われわれを取巻く大半の財やサービスは、ジェームス・トービンやJ・R・ヒックスにならって、固定価格市場（フィックス・プライス・セクター）に属するとみる方が、より自然であるらしく思える。⁽²⁾そこでは価格はほぼ固定されているから、それが需給調整・資源配分のための「シグナル」としては働かず、ある固定価格でどれだけ売れたか、売れ残ったかが主要な「シグナル」として働くことになる。これはニコラス・カルドアらの言をまつまでもない。⁽³⁾

このように市場である固定した価格でどれだけ売れたかが「シグナル」として働く機構、また同じビールや煙草にしてもほぼ似たような価格で顧客の評判のいいものは良く売れる、逆に消費者のニーズにあわないものは売れ残るような機構はまさしく市場メカニズムと呼ぶのにふさわしいが、それを価格メカニズムと呼ぶことはでき

ない。

需要と供給を一致させるような価格の発見が市場にゆだねられ、それを「シグナル」として資源の配分がなされる機構と、価格は何かはじめにきめられ、それで需給に不均衡が生じ、多くの場合は価格はそのまま固定されたままで供給がふえるかへるか、あるいは需要はあとにずらされる（受注残ということ）で waiting list にのせられる）機構とは、言葉の厳密な意味で、異なっているとみるのが素直ではないかと、少なくとも筆者は思っている。（*供給側も需要を全く無視して値付けすることはないだろう。そういう意味でそれはいわば「事前の需給均衡価格」ではないかと反論される方もいよう。だが、現実には price setter がつける価格は、市場の競争構造の不完全さの程度に応じ、完全競争市場に近い市場で定められる均衡価格とは大きく乖離することがあるし、ポール・スーシー⁽⁴⁾の有名な論文にリファリーするまでもなく、市場条件と需給関係のいかに拘らずかなり硬直的であることが少なくない。）

「それぞれ」とある研究会の参加者の一人が言われた。そこいらの点こそが価格理論の最も興味のある対象ではないかと。筆者もそれに完全に同意する。事実、筆者のこれまでの農産物流通研究の主たる関心はそこにあったし、学生むけに書いたテキスト『ミクロ経済学——価格理論の基礎』（マグローヒルブック）のなかで最も力を入れて書いたのが、第七章「競争の不完全性と価格形成」であった。

だがしかし、価格理論の対象とするものを価格メカニズムと呼ぶと定義でもない限り、はじめに価格が設定され、そこにほぼ固定された価格での売れ行きが「シグナル」として需給が決定（＝資源が配分）される機構を価格メカニズムと呼ぶのはふさわしくない。

政治的ないしその他何等の理由（*そのなかの重要なものとして需要があろう）で、計画ないし指令によって資源配分が決定される経済なり機構に対して、主として需要と供給の関係によって資源配分が決定されるものを市

場経済あるいは市場機構と呼ぶのには抵抗はない。しかし、後者のなかで、価格が市場の諸力（＝需要と供給の関係）によって impersonally（非人格的に）きめられ、それが「シグナル」となって資源配分が行われているのは、現代の資本主義経済の主要な部分ではない。ましてや戦後の日本経済の「高度成長」を「政府の介入意図にも拘らず、価格機構がうまく作動したから云々」というのは、経済用語の正しい使い方であるとは思えない。自由企業体制は基本的に完全競争的であると想定し、市場機構と価格機構を synonymous とみるのは、日本の産業政策をどう評価することとは別に、正しくない。⁽⁶⁾

- (1) "A Theory of Delivered Price Systems" Chapter 14, THE ORGANIZATION OF INDUSTRY, by George J. Stigler, Richard D. IRWIN, INC., 1968. Jesse W. Markham, "The Nature and Significance of Price Leadership," THE AMERICAN ECONOMIC REVIEW, Vol. XLI (1951), pp. 891~905, など。
- (2) J・R・ヒックス『経済学の思考法』（貝塚訳）岩波書店、昭和六〇年五月、pp. ix~xiii, p. 150 ほか。
- (3) ニコラス カルドア「根本は農業と工業の不平等発展」『朝日ジャーナル』一九八五・六・五、一九二〇頁、青木昌彦氏はそれを「数量調整メカニズム」と呼ぶ。青木昌彦『企業と市場の模型分析』岩波書店、一九七八年八月、一七頁ほか。
- (4) Paul M. Sweezy, "Demand under Conditions of Oligopoly," THE JOURNAL OF POLITICAL ECONOMY, Vol. XLVII (1939), pp. 563~573.
- (5) 鶴田俊正『戦後の日本の産業政策』日本経済新聞社、昭和五十七年一月、あろふは Toshinasa Tsuruta, "Japan's Industrial Policy," pp. 165~188, THE MANAGEMENT CHALLENGE—JAPANESE VIEWS, edited by Lester C. Thurow, The MIT Press, 1984 など。
- (6) 鶴田氏が原典他に忠実にリファーマーされることなしにイメージされたような「日本株式会社」的な、一枚岩の中央集権的な「計画」は、通産省他の強い意図の有無にかかわらず、実際には作動しなかったことが多いかもしれない。しかし、知日派のアメリカのある学者をして、各種審議会や業界団体との折衝を通じてのグラント・デザインづくりとコンセンサス

の形成、さらには米国ではとうてい許されないほどの業界内部における「独禁法に気がねしない」企業間の話し合い（自主的調整）、政府による直接・間接の財政・金融・租税特別措置などは、きわめて日本的であると言わせた程度の「産業政策」が実際にあったことは、何人も認めざるをえないように思われる。エズラ F・ウォーゲル『ジャパン アズ ナンバーワン再考』上田訳、TBSブリタニカ、一九八四年など参照。

第三節 「需給原理」について——はじめに農業を中心に

ある財に対する個々の経済主体（個人あるいは企業）の需要曲線が横に（量を示す横軸にそって）足し合わされて、社会的需要曲線が合成される。その場合、個々の需要曲線の背景をなす（消費財であれば）限界効用、（生産財であれば）限界価値生産力は互に干渉しないことが前提されねばならないが、⁽¹⁾ここでは、この点には深入りしない。

供給曲線についても、個々の経済主体の供給曲線がそのまま横に足し合わされて、社会的供給曲線が合成される。この場合も需要曲線の場合と同じく、個々の供給曲線の背景をなす限界費用や、（労働力などの場合）限界負効用は互に独立していることが条件である。⁽²⁾この点についても、ここでは差しあたり上と同様避けて通ることにする。さて、このようにして社会的需要曲線と供給曲線が図1の DD 、 SS のように画けるとすると、両曲線の交わるところが均衡点で、この E_0 点でこの財について社会の最適資源配分が達成されていることになる。あえて説明するまでもないであろうが、 E_0 に対応する価格 P_0 、需要＝供給量 M_0 以外のところ、たとえば M_1 では M_0 をこえる部分は当該財の追加的供給のもたらす社会的限界効用ないし限界価値生産力を限界費用の方が上回るから、斜線部分 KLE_0 の社会的純損失が生ずる。他方 M_0 より小さく M_1 では、追加的供給のもたらす社会的限

需要・供給の原理再論

図1 最適市場均衡

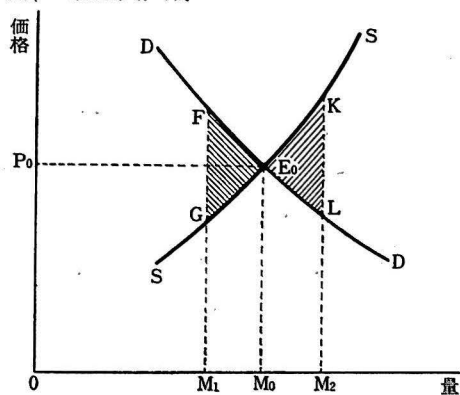


図2 最適市場均衡の場合の個々の売手・買手の状態

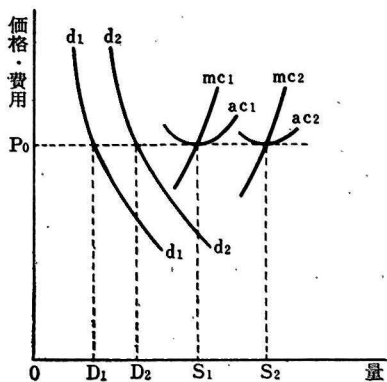
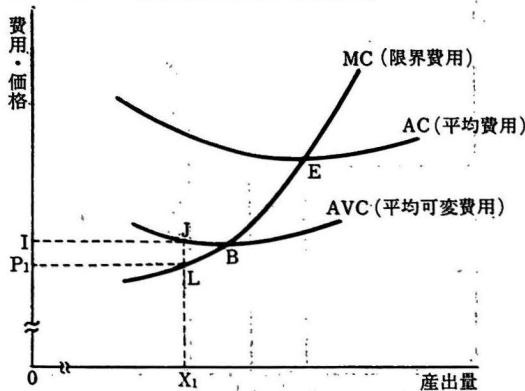


図3 3つの費用曲線と企業の供給曲線



界効用より、そうするための限界費用の方が小さいのであるから損失はないが、うべかりし純余剰、 FGE_0 だけを exploit していないことになる。

以上を個々の経済主体ないし市場参加者レベルでみると、買手、売手とも図1のDDとSSの交点で決定された価格 P_0 に対応して、需要量を $D_1, D_2, \dots$ とときめ、売手はそれぞれ P_0 に対応する平均費用曲線の最低点で、限界費用曲線が左下から右上に通る抜ける点に対応する $S_1, S_2, \dots$ で供給量をきめ、それらがそれぞれアグリゲートされたものが、図1の M_0 と一致するのである。この場合、図2の個々の供給者の限界費用曲線 $mc_1, mc_2, \dots$ が供給曲線で、これらを横に足し合わせたのが、上記のように図1のSSである。財なりサービスの限界費用曲線が、あるところから右上りになるのは、産出量や(生産要素の)投入がある限度をこえると、「収穫通減」がはじまる、さらには労働力のような要素には、超過勤務手当とか休日出勤特別手当を支払わねばならないということから常識的に理解できる。

多くの経済原論のテキストでは、平均費用と限界費用に加えて、平均可変費用という概念を持ち込み、限界費用曲線が平均費用の最

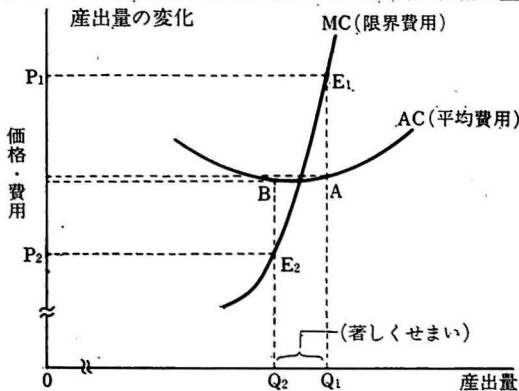
低点を通るばかりでなく、平均可変費用曲線の最低点を左下から右上方へ通り抜ける。⁽³⁾そしてその点、図3ではB点より右上の限界費用曲線が、その売手の供給曲線となるとされている。なぜなら、かりに市場価格が P_1 に与えられたとき、それと限界費用曲線との交点Lに対応する Q_1 を産出すると、全く生産しないときにくらべ、総固定費用に加え、図では $JL \times OX_1 (= JL PD)$ だけ損失が大きくなるから、何も生産しない方が変に欲を出してなにほどか生産するより、まだましなのである。

筆者は現実には固定費用と可変費用はそう画然とわけることはできないし、期間の取り方によって、たとえば、学生のバイトならまだしもパートの主婦の賃金（通常は可変費）は、生産を止めてもなにほどか支払わねばならない、不況だと固定設備に対する金利（固定費）も銀行との話し合いで待ってもらう、ないしまけてもらう、減耗引当も一二年ならやらなくてもすむなどだから、図3のような説明は「お話し」としてはわかっても、たいして意味はないと考えている。⁽⁴⁾

しかし、ここでの問題点はその点にあるのではない。農業生産をみると、限界費用曲線が供給曲線であるとみなして、まあまあいいように思える。とはいえ、例えば、かなり回転の早いブロイラー生産や鶏卵の生産でも、価格の上下にかかわらず、きまったFormula（配合飼料）をきまった量だけ給飼し、何回転かプールして少し利益があがった、損がでたといっているようである。米やみかん、りんごあるいはキャベツなどの生産をみると、⁽⁵⁾（予想）価格のいかんにかかわらず、営農指導員の言う通りその時々で「最善をつくす」、⁽⁶⁾「そうしない者は「惰農」ということになっているようにもみえる。

以上のように価格の短期的上下にかかわらず、生産要素の投入量も財の産出量もほとんど変らないのは、図4のように図示することができよう。農業についても生産の現場に通じている訳ではないので、平均費用曲線のU

図4 米や果物など農産物の短期の費用曲線と価格の上下に対応する産出量の変化

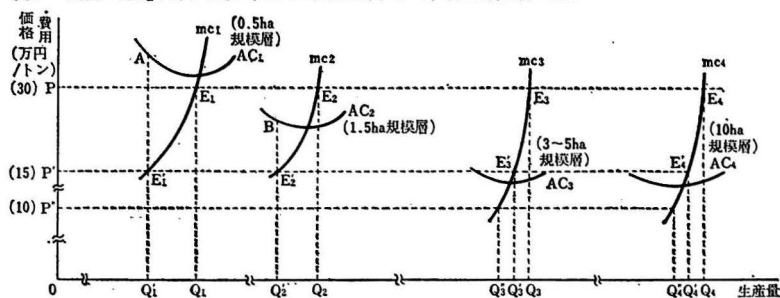


字型の凹みかたなどについてさしたる自信はないが、横軸にそって、平均費用曲線の最低点の少し左側から、限界費用曲線が著しくステープな右上りの曲線になっていることは、多くの農産物について、多少の程度の差こそあれ、おそらく一般的に正しいのではないかとと思われる。これが前掲の拙稿「価格メカニズム」において、米の短期的（具体的には三～五年間くらい）の供給曲線を、縦軸の価格のある範囲内において、ほぼ垂直に画いた理由である。

前掲論文におけるそこいらの点について補足するのを許されるならば、米価が現在の水準（一トン三〇万円前後）から国際水準（恐らく一トン一〇万円以下）まで暴落し、当分その水準に止まると予想されるとき、供給曲線がほぼ垂直のまま左にシフトするのは、次のような理由からである。

水稻の生産費（一〇a当りの地代、資本利子を含まない「第一次生産費」）が、たとえば〇・五ha層と五・〇ha以上層とで倍近い差があることはよく引き合いに出されることである。規模別の反収差を捨象して、これを図示すれば図5のようにえがけるかもしれない。価格がP（たとえば現状の一トン三〇万円）のときは、経営規模〇・五ha層はQ₁、一・五ha層はQ₂、三～五層は平均的にQ₃、一〇ha

図5 「規模の経済」があるときの、種々の価格に対する一時的な個別経営の対応



層は Q_2 を生産するだろう。

価格が P_2 （たとえば一トン当り一五万円）に下落すれば、一時的には、〇・五ha層は Q_1 から Q_2 へ、一・五ha層は Q_2 から Q_3 へ、三・五ha層は Q_3 から Q_4 へ、一〇ha層は Q_4 から Q_5 へそれぞれ産出量をへらすであろうが、産出量の減少分は多くの場合ごく微少ではないかと思われる。しかし、このような低い価格がかなり長期間（三〜五年以上）続くと、あるいは続くと多くの生産者によって予測されると、コストの高い零細規模層は、おそらく稲作をやめるだろう。現状では転作すべき有利な作物も余りないから、かれらは農業を全くやめるか、そのまま土地を遊ばせておくか、土地の一部ないし全部を、この低い価格でもいくらか剰余のであるコストの低い中・大規模層の農家、あるいは現在は小規模でも規模拡大を狙っている潜在的にコストの低い農家に、いくらかの小作料をもらって賃貸することになる。

しかし、三・五ha層ないし一〇ha前後規模層の農家でも現在の労働力や機械などの制約から、現在より小作料が安くなったからといって、そう簡単に規模拡大はできないかもしれない。したがって、しばらくの間そのまま放置される休耕田が相当あるだろう。全体と

しての短期の供給曲線は左の方へシフトすることになる。

ところで、自由化にでもなつて、わが国の生産者米価がさらに下つたとしよう。図5のような状態が現実の生産費の規模別構造であるとすれば、そうした価格水準では三〇haの中規模層も、一〇ha前後の大規模層も、押しなべてコスト割れになる。しかし、かれらの多くは直ちに生産を止めることはないだろう。確かに図5のようだと、中規模層についても、大規模層の多く（*一部には例外的にコストの低い農家もあるかもしれない）についても、価格は平均生産費を下回っている。しかし、固定費を除いた、可変費用÷生産量＝平均可変費用はカバーしているかもしれない。とすると、これらの農家の相当部分は生産量をそれぞれの、から〇、へ、大規模層は〇、から〇、へへらして「一時しのぎ」しよう。

現実的に興味のあるのは次の点である。これらの農家は何を固定費と、何を可変費と考えるか、あるいは固定費についてどういう対応をするかである。肥料費、農業薬剤費、光熱動力費、袋代等の諸材料費はほとんど全部可変費と考えて差支えない。しかし、それらの合計は、表1にみられるように第一次生産費の二〇数パーセントに過ぎず、一トン当りにして六〇七万円以下である。

費目として大きいのは、農機具費と労働費である。これで費用の六五パーセント近くを占める（昭和五八年三〇ha以上層）。労働費のうち雇用労働費は可変費である。家族労働もその気になれば、他の有利な職につきうる労働力部分は、少し長い期間で考えれば、可変費であり、他方他の就業機会のない「ぢいさん」「ばあさん」の労働力は、自家労働をしていくらかにでもなれば働くというのであろうから、伸縮のきく固定費である。終身雇用制のもとで、生産に貢献するように働いても働かなくともきまつた給与を受けている常勤雇用労働者の受けとる賃金が固定費であるのとは、いささか性質を異にしたものである。したがって固定費用を含めて生産量で割った

需要・供給の原理再論

表1 費目別、規模別にみた水稻生産費

(ア) 水稻生産費

単位：円

費目	昭和57年度		58		費目割合
	10 a 当たり	玄米60kg 当たり	10 a 当たり	玄米60kg 当たり	
第2次生産費	169,829	20,584	174,569	21,466	—%
地代	30,690	3,720	30,961	3,807	—
資本金子	7,425	900	7,558	929	—
第1次生産費	131,714	15,964	136,050	16,730	—
副産物価額	5,308	643	6,129	754	—
費用合計	137,022	16,607	142,179	17,484	100.0
種苗費	2,708	328	2,858	351	2.0
肥料費	11,316	1,372	11,136	1,370	7.8
農業薬剤費	6,705	813	7,309	899	5.1
光熱動力費	4,450	539	4,243	522	3.0
その他の諸材料費	2,060	249	2,153	264	1.5
水利費	5,213	632	5,359	659	3.8
賃借料及び料金	7,653	928	7,981	981	5.6
建物・土地改良設備費	4,080	495	3,889	479	2.7
農機具費	38,900	4,714	40,970	5,038	28.8
畜力費	1	0	—	—	—
労働費	53,936	6,537	56,281	6,921	39.6

(イ) 昭和58年産水稻作付規模別生産費 (10 a 当たり)

単位：円

費目	平均	0.3~0.5	0.5~1.0	1.0~1.5	3.0 ha 以上
第2次生産費	174,569	195,596	182,454	167,076	152,865
地代	30,961	25,374	27,504	31,313	43,800
資本金子	7,558	8,727	8,272	7,229	5,923
第1次生産費	136,050	161,495	146,678	128,534	103,142
副産物価額	6,129	7,832	6,469	5,908	5,032
費用合計	142,179	169,327	153,147	134,442	108,174
うち、肥料費	11,136	11,457	10,940	11,206	10,660
農業薬剤費	7,309	7,736	7,281	7,489	5,970
賃借料及び料金	7,981	13,757	9,341	6,453	1,801
農機具費	40,970	46,987	44,723	40,772	30,233
労働費	56,281	70,143	62,214	50,840	39,738

出所：農林水産省『ポケット農林水産統計—昭和60年版』, 179頁。

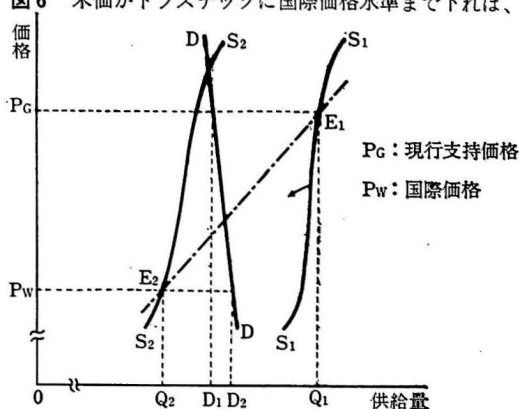
平均生産費曲線は、総体として下の方へシフト可能である。

農機具費は、三・〇ha層以上でもコスト（含多少の副産物価額）の三〇パーセント近くを占め、一トン当りにすると六万円前後になる。機械の種類、使い方、利用者の「新し好き」の程度に応じて、機械の耐用年数は違ふし、下取り市場の発達やその市場の状況によっても異なるが、一たん機械を買ってしまったと、その減価償却費や支払い金利は理論上は固定費となる。しかし、先の労働費同様、完全な意味で固定的ではない。農協やディーラーに対する金利を含む月々ないし年々の償還は一時待ってもらったり、「まけて」もらうことも、現実的に不可能ではない。しかし、その土地にとどまって生産を続ける以上、いつかは払わないといけないし、かりに償還金の一部を「サラ金」などに頼ったなら、生産を止めて「夜逃げ」する場合にくらべると、これらの「農機具費」は見方を変えれば「準可変費」的な性格のものになる。

これまで四〇五年でリプレースしていた機械をもっと長く使えば、一〇二年でなく五〇一〇年単位でみると、農機具費はかなり伸縮的になり、他方直ちに支出せねばならぬ修理費がふえる、燃費や効率が悪くなるなどで単位生産物当りの平均可変費は高くなる。その代り（固定費を含む）平均費用曲線はやや下方にシフトするかもしれない。

とはいえ、全国的にもっと基盤整備が進み、一〇二〇haを平気でこなすような大規模技術（*日本の基準に照して）が開発・普及されなければ、図5の P_2 、価格水準、具体的には現在の国際価格の一トン当り一〇万円以下の価格では、五〇一〇ha層を含め、稲作をやめるか、須永芳顕氏が予想されるように、かなり手を抜いた「五haの片手間稲作農業」が大勢を占めることになるかもしれない。いずれにせよ、生産量は大幅に減少し、そうなった以上、価格が再びもとに戻ったとしても、二〇三年で元の状態に復帰するとは思えないから、米の供給曲線は

図6 米価がドラスチックに国際価格水準まで下れば、5～6年先にはどうなるであろうか？



かなり垂直な線が左側へシフトしていくということになるのである。以上は図6のように図示することができよう。

P_G は現行の政府支持価格、一トン約三〇万円で、潜在的供給量は Q_1 であるが、現実には「稲転」と称する減反政策によって、毎年三～四〇〇万トンづつ（図では D, Q_1 相当分）生産をおさえられている。 P_w は国際価格で、「小国の論理」をとってかりに自由化しても余り変らないと想定すれば、品質の問題などいろいろあろうが、大体一トン当り一〇万円前後と考えてよいであろう。価格が五～六年以上もその水準に低迷し、その後もそうであろうと大部分の生産者によって予想されれば、米の短期的供給曲線は S_1, S_1 から S_2 へシフトし、生産量は Q_1 に減少する。多分それはその価格での国内需要量、 D_2 をかなり下回るであろうから、 D, Q_2 だけ輸入しなければならなくなるだろう。それがどれくらいになるかわからないが、筆者の感じでは五〇～一〇〇万トン程度よりかなり多いであろうように思われる。“Only God knows.” である。

ところで、ある研究会で数人の人から寄せられた質問あるいは疑問は、価格が P_G から P_w へ下れば、供給量は P_G の水平線と S_1, S_1 の交点 E_1 から、 P_w の水平線と S_2, S_2 の交点 E_2 になるから、

その二点を結んだ線を、通常は供給曲線と呼ぶのではないか。なぜかなり垂直に近い供給曲線が S_1S_1 から S_2S_2 へシフトするといわねばならぬかであった。

それに対する筆者のレスポンスは、こうであった。「米の生産の実態はよく知らない。しかし、これがみかんやリンゴだったらどうだろう。三〇五年続いた著しい安値に、造園費に対する資本金子部分や償却部分、機会費用のごく小さい自家労働報酬のように厳密な固定費のみならず、上述の「準可変費」的なものもカバールしきれなくなつて、木を切ってしまう、樹園地のある山や島を離れてしまった場合はどうだろうか？ 何等かの理由で価格が P_w から P_e 近くに戻つたとき、生産は三〇五年で容易に P_e に戻るであらうか？ どうもそうとは思えない。期間をどれくらいにとるかによるが、五〇六年以上一〇年くらいの期間では、価格に対する反応は P_e から P_w に下がつたときと、逆に P_w から P_e に上がったときでは同じペース、 E_1E_2 を通つて生産量は変化しないだろう。とすると、 E_1E_2 は供給曲線とは呼べないのではないか。米が野菜と果物のどちらに近いかと問われれば、筆者のこれまでの見聞から推して、はるかに後者に近いと考える。」とこたえたものであった。

(1) たとえば、ある地域のある特定面積の宅地のもつ限界効用は、その地域内のその他の土地がどの程度利用されるかによつて変化する。地域内の居住者が余り少ないと淋しい、夜道が危険、バスも回数が少ないなどで、効用は相対的に小さい。他方余りこんでくると、道路はこむ、電車でも空席がない、駐車違反の取り締りがうるさくなるなど、効用は相対的に低くなる。別の例では、流行のブランド物のカバンや時計など、誰もかれも持つようになると、効用は低下する。その点米や牛肉などは、他人がどれだけ多くないし少なく食べていようと、特定個人がそれらの財から得られる効用は余り変わらない。これらの事象を、消費が外部性をもつかもたぬかと表現することができるかもしれない。

(2) たとえば、ある企業が、 X_1 と X_2 の生産要素を使って、財を生産しているとする。生産関数は技術的にはつきりわかつていて、 X_1 と X_2 の価格がそれぞれ与えられていれば、限界費用曲線はえがくことができる。しかし、他の多くの

企業も、Y 財の価格の変化に対応して、それぞれの限界費用曲線によって産出量を変える。すなわち X_1 財、 X_2 財の投入量を変えらるゝと、それらの価格は変化することがあるだろう。 X_1 財と X_2 財の供給曲線がわかっていて、その他の企業も自社と全く同じように行動するとでもいう想定をしなければ、一般に Other things being equal の前提のもとにえがかれた個別企業の限界費用曲線をそのまま横に足して、社会的な供給曲線になるとは、いえないように思われる。そういう意味では「総供給曲線」なる概念などは十分注意深く構築し、使用しなければ、あやしげな用具になることもある。「総供給曲線は各財の市場供給曲線を実質取引金額によって加重平均して求めることができます。」幸村千佳良『経済学事始』多賀出版、一九八五年五月、一七一頁。この場合各財の市場供給曲線は個々の生産者の供給曲線を単純に（無条件に）横に足し合わせて求められている。同上書、三〇〇～三四頁。

(3) n 個を生産するときの総費用を TC_n 、総固定費用を FC 、総可変費用を TVC_n 、平均可変費用を AVC_n 、 n から一単位をやすときの限界費用を MC_{n+1} とする。 $MC_{n+1} = TC_{n+1} - TC_n = FC + TVC_{n+1} - (FC + TVC_n) = (n+1)AVC_{n+1} - nAVC_n = AVC_{n+1} + n(AVC_{n+1} - AVC_n)$ となる。平均可変費用が U 字型をしているとすれば、その最低点では $AVC_{n+1} = AVC_n$ であるから、 $MC_{n+1} = AVC_n$ である。その左側では $AVC_{n+1} < AVC_n$ だから、二項目はマイナスの値をとり、 $MC_{n+1} < AVC_{n+1}$ 、逆に最低点の右側では $AVC_{n+1} > AVC_n$ だから二項目はプラスの値をとり、 $MC_{n+1} > AVC_{n+1}$ となる。ゆえに限界費用は平均可変費用の最低点を左下から右上へ抜ける。

(4) 数年前合板産業が「原料高の製品安」のすごい不況に見舞われていたとき、ある工場の経営者は「原木がただと丁度とんとんになるのだけだ」と言った。無論多少の誇張はあるにせよ、製品価格が明らかに可変費すらつぐなっていないことを訴えたかったのである。同行した第三者もその事をコンファームした。そこで筆者は「そんなことなら、いっそのこと生産を一時ストップし、労働者もレイ・オフしたら」とサジェストした。その時のこたえは、「一旦生産を止めると、販売チャンネルがきれてしまい、今後市況が回復したときにわが社の製品が売れなくなると困るので」であった。その時筆者は「一〇〇パーセント納得した訳ではなかったが、合板のような単純な商品についてすらそうであるならば、差別化の強い商品については、販路維持のための費用は negligibly small ではないだろう。このようなインプリシットな費用は固定費と考えるべきか、可変費用なのであるか。

(5) 米のように行政的にきめられるものを除くと、生産過程の途中に収穫時なりその後の販売時の価格を予測すること

は、事実上不可能である。曰く「ふたを空けてみないとわからない。」

(6) 設備の規模を変えることのできない期間を、理論的には「短期」と呼ぶようである。Jacob Viner, "Cost Curves and Supply Curves," *Zeitschrift für Nationalökonomie*, Vol. III, 1931, reprinted in *READINGS IN PRICE THEORY*, selected by A Committee of The American Economic Association, p. 202. しかつては「米にひらびは」一応三〇五年、みかんなどでは五〇一〇年くらいのことを考えている。プロイラーとか養豚などでは一年以内かもしれない。(7) 〇・三〇・五ha層と三・〇以上層の生産費の差は表1の(イ)の数字が世間ではよく使用される。米生産の経営規模が大きくなるにつれ、生産費はかなり低くなる。たとえば、〇・三〇・五ha層にくらべ三・〇ha層は生産費が三五パーセント程度割安である。都府県には五・〇ha層の水稲経営はきわめて少ないので(作付農家戸数の〇・三パーセント、販売数量でも四・〇パーセント—昭和五八年)、統計的な精度はおちるが、五・〇ha以上になると、コストは〇・三〇・五ha層の半分、一〇haをこえたと三分の一に近いなどという人もいる。しかし、耕作面積が一〇haをこえても、一つ一つの圃場が小さく(後述)分散錯圃していると規模の経済はそれ程大きく働かず、他方小規模層でも主要な農作業を大型機械をもっている人に委託すると、コストはけっこう安くなることが、表2の第三段の数字で示されている。

表2 主要作業を委託した場合の生産費の比較(五七年全国販売農家)

	米の生産費調査による第一次生産費 円/一〇a	主要作業委託による第一次生産費 円/一〇a
平均	一七、〇三三	一〇、七四三
〇・三ha 未満	一〇、六五五	一、六三三
〇・三〇・五ha	一五、六五五	二、三六一
〇・五〇・一〇ha	一四、二七	一六、六六
三ha 以上	一七、六五五	

(備考) 1. 農林水産省「米生産費調査」、全国農業会議所「農業労賃等に関する調査結果」により作成。

2. 主要作業委託による第一次生産費は全国農業会議所の上記調査の農作

業請負料金の耕起代かきから脱穀調整作業までの料金（種籾・除草剤・肥料・農薬代別、個人農家）と育苗（種子代含、個人農家）の料金に「米生産費調査」の肥料費、農薬薬剤、水利費、その他の諸材料費、追肥、除草、かん排水管理の労働時間を自家労働費に換算し合計したものである。

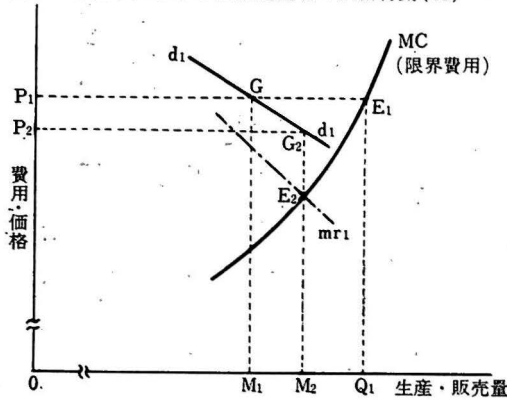
（出所）経済企画庁調査局編「昭和59年経済の回顧と課題、分析研究編」——一八五頁）

（8）小作料の一つにはその土地のもつ生産力（簡単にいえば一反で何俵とれるか）によるが、他方ではその地域の労賃水準（それが高ければ同じ粗収入でも剰余は少なくなる）や、貸し借りの需給関係（大都市の近くで、坪何十万円のところ、なお地価の上昇をまって水稲生産をしている「農家（?）」（正確には億万長者の地主）がいる）などで、実際の小作料はきまる。平均的支払小作料は、五八年産稲作で一〇a当り、東北五〇、〇六〇円、北陸四四、一九四円、関東・東山二九、四三一円、九州四二、八〇三円であった——農水省『米生産費統計調査』より。なお一〇a当りの粗収入は、一〇a当り收穫九俵として約一六万円であった。

（9）最近おとすれた新潟県の米どころで、夫婦で七・〇haの水田を耕作し、その他数十ha分のライス・センターの世話をしているという若い農民のいわく、「自分のところは大体一〇aが三つくらいにわかれている。すなわち、七・〇haが二〇圃場に分かれている。これでは大型機械は入れない。よく引き合いに出来る高効率・高生産性のある富山県の農家は、耕作面積は一二ha余に対して、圃場数は一三〇をこえるといわれる。圃場は隣の村にもあり、まさしく「分散錯圃制」の典型である。しかし、日本の大多数の農村の地勢や地形を考えると、一圃場〇・三〇・五haくらいの圃場整備が、現実的な達成目標であろう。そのための費用が、米価を国際水準に近づけることで、農民によってより確実に負担されうるとは思えない。しかし、現在でも米が余って困っているのに、米生産をよりたやすく、おそらく反収も上げるであろうような基盤整備に、現在以上に公費をつぎこむことが、いかなる根拠で正当化されるのであろうか。

（10）須永芳顕「農家の階層変動と農業構造の変化」石黒・川口編『日本農業の構造と展開方向』農林統計協会、昭和五九年六月、三二二頁ほか。

図7 寡占下における価格追随者の供給行動(A)



第四節 供給曲線について

——特に大企業性工業製品を中心に

すでに述べたように、完全競争に近い状態、少なくとも大部分の生産者が price takers であることを想定しうる状態では、個々の生産者の当該財の限界費用曲線が、その財の個々の供給曲線となり、それぞれの個々の供給曲線が互に独立しているという条件のもとで（前節注(2)参照）、それらを横軸の方向に足したものが、その財の社会的供給曲線となる。ここまではまさしく教科書的である。

ところで、図7において、たとえば乗用車とかカメラ、家電製品のように現実にかなり製品差別のある財を生産しているある企業の、限界費用曲線が MC のようであったとする。この財に関し有力度は余り大きくないとする。場合によって、この企業を含む大手何社かで、売価の範囲について目立たない談合があると想定してもよいかもしれない。ウォーゲルの言うように「独禁法に気がねせずに」堂々とやっているかどうかはわからないが（第二節注(6)参照）、まあまあプロシブルなアサンプションであろう。

与えられた、ないし、きめられた価格が $P_1 + \alpha$ (α は五%前後) ということにしよう。この場合、 P_1 の水平線が MC と交わる E_1 点に対応する Q_1 だけ販売できるかどうかの保証は全くない。販売量は Q_1 より多いかもしれないし、少ないかもしれない。前者である可能性はおそらく余り大きくないだろうが、その場合、この企業としては販売努力もおとし、他方価格を P_1 より少し高くする(実際的にはおまけや「サービス」を少なくする)などして、販売量を少なくとも Q_1 までおとすだろう。

後者の場合はどうであろうか。たとえば $P_1 E_1$ 線上の G に対応する M_1 しか売れないとする。この場合、 M_1 が価格 P_1 に対するこの企業の供給希望量であろうか。また別の価格水準、図には示していないが、価格 $P_2, P_3, P_4, \dots$ に対応する販売量 $M_2, M_3, \dots$ を結んだ軌跡がこの企業の供給曲線となるだろうか。それがとんでもないことは何人といえど同意するはずである(それはむしろこの企業の直面する個別需要曲線と呼ばれてしかるべきだろう)。もしこの企業が点 G を基点に d_1 のような個別需要曲線を観念したとし、それに対応する限界収入曲線が mr_1 のようにひけたとしよう。とするとこの企業にとっての望ましい均衡点は mr_1 と MC の交点 E_2 であり、この企業は自社製品の売値を P_1 から P_2 に下げて、販売量を M_1 から M_2 へふやそうと願うかもしれない(但しこの場合他の競争企業の売値は P_1 の近傍にとどまることを漠然と前提しているが、この企業の P_1 から P_2 への値下げに他社がどう反応するかはわからない)。

ここで、競争企業の反応を、こちらの値上げには追隨しないが、値下げには追隨するとパターン化して、このモデルをモディファイすることもできる。いわゆる“kinky oligopolistic demand curve”⁽²⁾(寡占下の屈折需要曲線)の採用である。図8に、限界費用曲線と、「差し当り与えられた」価格 P_1 およびその価格での売上げ見込 G ($\equiv M_1$) が図7と全く同じに再現され、ただ個別需要曲線 $d_1 d_1$ を G 点で下方にキンクさせてえがかれている。

図8 寡占下における価格追随企業の供給行動(B)―屈折需要曲線の場合

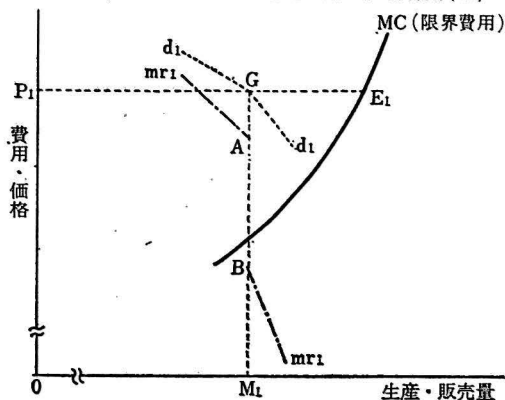
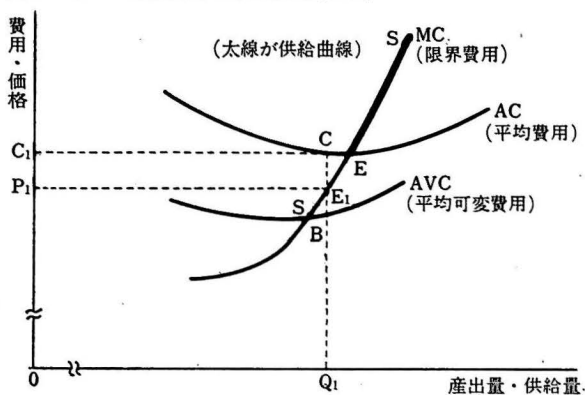


図8では個別需要曲線のキンクの度合を強くし、G点より下の需要曲線に対応する限界収入曲線がなるべく下の方に位置するように意識にかいたので、限界費用曲線は限界収入曲線の不連続部分ABの間を通るようになったので、Gに対応する M_1 は P_1 に対応するこの企業の供給量ということになる（G点で下方にキンクしてもこうならないことは十二分にある）。

いずれにせよ、もとに戻り図7においては、供給曲線の基本的定義である「価格がある高さ（ここでは P_1 ）に与えられたとき、企業の希望する供給量はどれだけか」に対して、この企業にとっては価格がその高さ、 P_1 では、その水平線と生産可能領域の限界費用曲線がEで交わる。だがしかしその価格は主體的に受け入れがたい価格であり、この企業の望む価格は、所与の費用曲線とこの企業の市場におけるいわば「実力」（販売力）からすれば、 P_2 ただ一点でしかありえない。図8においても、Gに対応する M_1 は、 P_1 の価格で売れた量であり、他社との競争を考慮したとき、当面動かすことのできない、止むをえず外から与えられた、ないし押しつけられた値である。したがって、こういうふうに入為的ないし「好意的」に図を書いても、いろいろの価格に対応する販売量は事後的に「売

図9 3つの費用曲線と供給曲線(SS)



れた」量であり、「売りたい」量ではない。したがって、それらの量の軌跡は供給曲線と呼ぶことはできない。

次なる問題は、筆者も含め少なからずの近経学者が、農産物のみならず大企業性の工業製品についても、何気なく左下から右上へ画く右上りの供給曲線、ないしその傾きに関する素朴な疑問である。ある財なり用役について、ある企業の限界費用曲線は、上述のように生産要素の投入がある限度をこえると収穫逦減がはじまるということから、あるところから右上りになるということに筆者自身ほとんど抵抗はない。そして限界費用曲線が平均可変費用曲線の最低点Bを左下から右上へ横切ったところから上の部分、図9の大線のものが、その企業の当該財の供給曲線であるというのも、いかにも教科書的だがよくわかるような気がする。

すでに図で図3示したので、繰り返えすのは気が引けるが、そこいらのところをもう一度再現しよう。図9でACが平均費用曲線、AVCが平均可変費用曲線、MCが限界費用曲線で、MCのAVCとの交点から上の部分が供給曲線となる。平均費用のなかには、設備投資のための借入金に対する金利、正常な減耗引当金、ほどほどの役員賞与、少なくとも銀行金利以上で「世間並み」の株式配当金

表3 製造工業稼働率指数と実質GNP成長率の推計、昭和50～59年度

年 度	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59
項 目										
製造工業稼働率 指数 (55年=100)	86.2	92.3	91.2	95.6	101.2	98.3*	95.2	91.9	96.1	101.5
実質GNP成長率 (%)	3.6	5.1	5.3	5.1	5.3	4.6	3.6	3.4	3.9	5.7

* 暦年と会計年度の差による

出所：『週刊東洋経済—経済白書特集』58.8.26号と1985.8.23号より

引当なども含まれているとしよう。

日本の労働者は国際的に「働きすぎ」といわれる。しかしこのことは日本経済ないし産業がほとんど常にフル稼働ないしそれ以上であることを意味しない。筆者の中学時代の級友達の多くは大企業の役員や部長クラス、ないし定年退職後あるいは出向という形で小会社の役員になっている。昭和四八年の「オイルショック」以降、たいていいつあっても「不景気・不景気」とこぼすが、週末はゴルフ、ふだんの日には「午前様」で「一週間子供達と顔を合わせたことがない」と言うものも少なくない。「不景気」とは言いながら、月々の給与は無論のこと、ボーナスも筆者が本学からもらっているものより格段に多いのが普通である。筆者がここで言いたいのは、本学の給与の低さや、会社の交際費で飲めないことのぐちではない。

表3は昭和五〇（会計）年度から最近迄の製造工業稼働率指数の水準と動きを示したものである。これによると昭和五四年度と五九年度を除いては、稼働率は一〇〇・〇を割っている。一〇〇・〇をこえた五四、五九年度のいずれもわずかに一・〇ポイント少々こえているにすぎない。高度成長の昭和四〇年代は、昭和四三（暦）年が一・二・二、四四年が一・二・八、四五年が一・〇・〇、……四八年が一・〇・八・四であったから、昭和五〇年代に入ってから、製造工業に関する限り、ほとんど「フル・キャパシティー」を一般に五〜一〇％割って生産してきたとみてよいだろう。

表4 昭和60年8月の産業経済指標

		前月比(%)	前年同月比(%)
鉄 鋼 (粗鋼生産 千t)	8,551	- 4.6	- 3.2
・電 力 (9電力発受電百万kwh)	49,204	+ 2.9	+ 1.2
自 動 車 (新車登録 千台)	218	-46.6	+ 2.4
・造 船 (建造許可 千総t)	632	+19.2	-36.2
家 庭 電 器 (VTR出荷 千台)	2,219	-11.4	+ 7.8
電 子 部 品 (半導体集積回路生産 百万円)	121,700	-15.0	-24.4
電 子 機 器 (電算機本体生産 百万円)	72,288	- 1.6	+22.6
石 油 精 製 (処 理 量 千kl)	14,583	+ 0.9	- 5.5
石 油 化 学 (エチレン生産 千t)	372	+16.6	- 1.5
綿 紡 (綿糸生産 t)	31,139	-17.0	- 1.3
紙・パルプ (紙 生 産 千t)	964	- 3.6	+ 5.3
産 業 機 械 (金属工作機械生産 t)	31,826	- 5.6	+15.8
重 電 機 (標準三相モーター生産 千台)	147	- 5.4	- 2.1
建 設 (大手50社建設工事受注 百万円)	914,062	+ 0.3	- 8.8
セメント (出 荷 千t)	5,735	- 5.0	- 6.2

通産省など関係機関・団体調べ。・印は確報，その他は速報

出所：『朝日新聞』，昭和60年10月9日

通産省による「稼働率」がどのような基準や方法に基いて算出ないし推定されているかつまびらかでない。⁽⁴⁾ 常識的には稼働率一〇〇パーセントというとき、それは工場の機械設備が技術的に許容している量を一〇〇として、それに達しているというのではなく、業種や工場、企業によっても異なるであろうが、一応一日実働七～八時間、休日は休みというノーマルな状態での生産可能量にほぼ達しているというのである。それはわれわれがこれまで使用してきた図で言えば、平均費用の最低位を限界費用曲線が横切っている点、図9ではE点の近傍であろう。

知人のある工場経営者の話や表

4に示される業種別の生産ないし出荷の対前月比や対前年同月比の数字のかなり大きなふれから察するに、通産省の調査の稼働率一〇〇パーセントというのはもう少し「甘く」、図9のE点よりいまだ少し左側のところ、すなわち限界費用が急上昇^(s)しはじめるあたりの産出量が基準になっているのかもしれない。

とすると、昭和四〇年代の「高度成長期」を除くと、特別の産業を除くと通常の企業は、特別の部門以外は、図9に則して言えば、近年の正常時には、横軸に沿ってE点より左側で生産活動をしているとみるのがよいのかもしれない。

図9でSS部分が供給曲線で、価格が P_1 のとき、この企業は、供給曲線のごく普通の定義からすると、 P_1 の水平線がSSとぶつかる点 E_1 に対応する Q_1 だけ産出することになる。そのときの平均費用は $Q_1C_1=C_1$ だから、この企業は $CE_1 \times OQ_1 = CE_1 P_1 C_1$ だけの純損失をこうむるだろう。しかし、それが供給曲線SSが導出された過程（限界費用に一致すること）からして、この企業にとってはもっとも経済合理的な意思決定なのである。

表5は、ある産業の大手企業の売上高、経常利益、税引き後利益に関する昭和六〇年八月中間決算の数字である。この産業は、このところの国内民間消費の「伸び悩み」から、かなり慢性的な不況（というか決して売行き伸びのくさんばしくない）産業として知られている業種の一つである。この産業について稼働率の公式統計数字はないが、おそらく現在の資本設備で、少しパートをふやせば一〇～二〇パーセントくらいの生産増（売上げ増^{*}）は比較的容易に望めるのではないかと筆者は素人眼ながら眺めている（*生産をふやしても売れるかどうかかわらない）。しかしこの程度の稼働率で各企業とも結構の法人（所得）税を支払い、ほどほどの利益を残し、どの企業の株価もいずれも額面を大きく上回っている。

はじめに述べたように、ある程度みずから価格をきめうる（ないし影響を与えうる）「市場支配力」をもって

表5 ある産業の大手企業の売上高、経常利益および税引き

後利益、昭和60年8月中間決算

(単位：百万円)

(売上高には不動産収入を含む)

企業名	売上高	経常利益	税引き後利益
A	664,331	8,212	3,574
B	467,923	21,496	10,295
C	368,321	3,877	1,856
D	364,231	8,372	4,194
E	280,867	6,295	3,502
F	199,159	6,731	3,628
G	139,382	1,764	916
H	135,246	4,117	1,876
I	126,243	2,095	928

出所：『朝日新聞』昭和60年10月19日

いる企業に対し、ある市場価格が与えられたときとだけ供給する（したいと思う）かを問いかけること自体に問題がある。しかし、他方では、よほどの独占的な価格決定力をもつ企業（現実にはそう多いとは思えない）か、非合法的価格や供給量に関する談合でもない限り、自分の計算で一方的に価格をきめることは現実にそうやさしくはないように思われる。完全競争の場合や多くの農産物の場合程ではないにせよ、生産企業にとって価格はある程度外から与えられ、それにどう対応するかが、現実の企業にゆだねられた意思決定と考えていいのかもしれない。

これから書くことは長年 marginalist をもって自ら認じてきた筆者にはいささか心はずまないことだが、いずれまた「転向」する、あるいは marginalism とつじつまをあわせる clue（手がかり）を見つけうることもあるかもしれないとの留保条件付きで、試論の試論くらいのつもりで述べてみる。

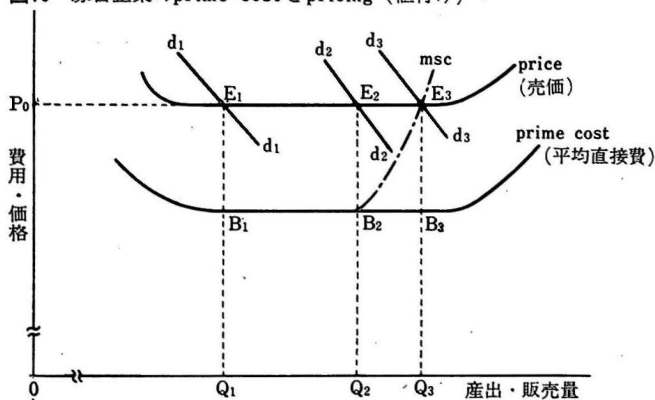
価格が「外から与えられる」というとき、たとえば小麦の Western White の No. 2 は一ブッシェル何ドルというほど厳密なことは、農産物でもむしろ例外的である。牛肉の場合、和

牛の去勢牛の「中」はキロ一、八五〇円（枝肉単位）、乳用オスの「中」はキロ一、三二〇円といっても、同じ「中」規格にもいいのとわるいのがあつたし、「上」、「中」、「並」間の価格比率は必ずしも一定していない。第一、自分が現在肥育している和牛の去勢牛がどれくらいの規格に格付けられるか、かりに「中」でも一、九〇〇円になるか一、七八〇円になるかは、出荷の間近でもよくわからない。果物にしろ、野菜にしろそうである。まして今年の価格から来年の価格を予測するのはまず完全に不可能であると言つた方がよく、来月出荷のものの価格を今月の価格から予測することも、精度は必ずしも高くない。

その点乗用車とか、ビデオ・カセット、カメラなどの工業製品の価格は、ある期間内では比較的安定しているが、売りに出せばすぐに売れるか、何か月も売れ残る——仕方ないから値引きするかは、そうたやすく予測できない。それはともかく、自動車のT社がC車（以下すべて標準装備をいう）を売り出すとき、「勝手に」値段をきめることはできない。N社のC₁車やG車の価格がどうなりそうかを考慮に入れなければいけないし、競争の程度の強弱はあるが他にもM社、S社、もう一つのM社などのいろいろの車の事情を考慮しなければならぬ。細かく言えば、自社のC₂車、C₃車、M車、S車などなどの折り合いを考えねばならない。無論それらの車も他社のいろいろの車と競争関係にある。ここにおいて、次に引用する青木昌彦氏の statement は一般的だが、かなり説得力をもつ。

「個々の企業の価格・成長政策は他の企業の費用条件や生産物需要量に影響を及ぼす。生産物価格は、需要・供給の法則によって調整されるのではなくて、各企業がそれぞれの（主観的）独占度、成長可能性、企業内の株式・被雇用者の相対的交渉力などの評価を背後にもって決定するところの、生産費用のマーク・アップによって形成される。マーク・アップ追加は、企業の設備能力拡張のファイナンス、株式への配当、半永続的な被雇用者

図10 寡占企業のprime costとpricing (値付け)



への余剰所得の支払を目的として設定される。体系を全体としてみると、構成企業はマーク・アップ形成によるマージンの獲得において競争している。⁽⁶⁾

青木氏が「生産費用のマーク・アップ」といわれるとき、何をもって「生産費用」なのかははっきりしない。これには差し当り、ホール・ヒッチの「フルコスト原則」⁽⁷⁾における“prime cost”(平均直接費)をもってくるのが常識的だろう。これに設備の償却費などの間接費(≠固定費)をカバーするための一定額と、さらに通常(ときにはそれ以下あるいは以上)の利潤を確保すべき一定額を加えて、価格を設定し、その価格で売れるだけ(売れるであろうと予測・計画した量に近づけて)生産・販売する。

商品やその種類、および生産する企業によって“prime cost”の形状は一概に言えないであろうが、筆者は図10に示されているような形をしているのではないかと考える。すなわち、はじめの少量のところでは高く、次第に低くなり、ある水準でかなり先まで level offし、やがて再び上っていくというのである。

もし総間接費(≠固定費)がほぼ一定であるなら、産出量がふえるにつれ追加する、ないし、上乗せるべき平均間接費の高さは通減

してもよい。しかし、産出量がふえるということは販売量が、余り特別の努力をしなくとも、増える結果なのだから（図10でいえば、需要曲線が d_1d_1 から d_2d_2 へシフトする）、こういう機会にこそ、もっと儲けてやろうと目標総利潤額のみならず平均利潤額の大きさをふくらませるかもしれない。そこいらのことは何とも言えないから、ここでは prime cost のほぼ水平部分に上乗せるべきマーク・アップの幅は一応同じとした。⁽⁸⁾

負け惜しみに多少 marginalist 的な蛇足を付け加えることを許されるならば、図10で Q_2 から Q_3 への動きについてである。たとえば乗用車なりビデオをかりに頭において、現在 P_0 の価格で Q_2 の量が売れている。ところが、米国なり四〇で現地の景気が後退した、あるいは「ダンピング」の疑いその他の理由で、輸出や現地生産が急に減った。トップから国内市場でもっと売れの号令がかかったとしよう。図のなかで B_2 から右上へスタートしている msc は marginal selling cost（限界セリング費用）である。ここでの selling cost は、E.H. チェンバリンが *The Theory of Monopolistic Competition* の一二七～一二三頁で使用しているように、（通常の販売経費というのではなく）需要を動かす、すなわち自社製品への需要曲線の形をかえる、ないしそれをシフトさせるための努力に伴う費用という意味である。

図10に則して言えば、 B_2 からスタートする（ B_2 ではゼロ）selling cost をやしていくことにより、需要曲線は d_2d_2 から d_3d_3 までシフトし、売価は表面上 P_0 で変らないが販売量は、 Q_2 から Q_3 にふえる。（*多くの場合下取り価格をかさ上げするとか、もう一段高級のステレオにつけかえるなどで、実質的には価格を下げるが多い。それらもセリング・コストのなかに含まれる。） msc が図のような形では、 P_0 の水平線との交点 B_2 をこえるところまで selling cost を増やすのは合理的でない。

- (1) 販売努力をへらせば、限界費用 MC はいま少し弾力的となるないし右下にシフトし、厳密な均衡点は図の E よりやや右かもしれないがここでは議論をそこまで複雑にしない。そういう議論のお好きな方は、一〇数年前の拙著『食品流通の経済分析』東洋経済新報社、第四章を参照されたい。
- (2) George J. Stigler, "The Kinky Oligopolistic Demand Curve and Rigid Prices," *The Journal of Political Economy*, Vol. LV (1947), pp. 432~449.
- (3) 『経済要覧・昭和六〇年版』経済企画庁調査局編、一八頁。
- (4) 第四節の本文を書き終えてわかったのだが、稼働率一〇〇・〇とは昭和五五(暦)年の各産業の稼働状態を一〇〇とし、それを基準にどの程度稼働しているかを主要産業別に指数化し、平均的に五五年当時と同じならば一〇〇・〇というらしいことがわかった。しかし、昭和五五年度の実質経済成長率は四・六パーセントで五一・五二、五三、五四年のそれぞれ五・一、五・三、五・一、五・三パーセントにくらべて特に高い(井景気が特によかった)訳ではない。また所定外労働時間指数は昭和五五年度を一〇〇とすると、「高度成長」まっさかりの昭和三八、三九、四〇、四一、四二、四三、四四、四五年はそれぞれ一二〇・八、一一五・九、一〇〇・一、一一五・四、一二三・二、一二〇・四、一二一・一、一一一・六、……であるから(前掲『経済要覧』二二頁)、「わが国の製造業全般として過去一〇年余「フル・キャパシティー」で(図9では E 点、図10では E_0 点をこえて)稼働していたとは思えない。
- (5) 限界費用が急上昇し始めるのは、上述のように収穫が目立って逓減し始める(同一単位の要素投入に対して産出増が目立って低下する)、労働力などの生産要素にも割増しの価格を支払わねばならなくなるからである。ということは、こいらが「ノーマル・キャパシティー」で、限界費用曲線が平均費用曲線を横切る点は、たとえそれが平均費用の最低点であっても、企業にとっては「フル・キャパシティー」をこえていると実感されるかもしれない。
- (6) 青木昌彦『企業と市場の模型分析』第二章「競争的独占体系の模型分析」岩波書店、一九七八年八月、とくに二一四頁。青木氏によるとJ・ロビンソンは「企業のマーク・アップ追加による価格形成において設定される純利潤部分は……企業が純投資のファイナンスと資本生活者への利潤の分配のためにいわば公衆に課した『税』である。各企業は各自が面する市場の条件を与件として、最上と考える率でこの『税』を課す。」(傍点は筆者のもの)同上書、一四六頁。
- (7) L.R. Hall and C.J. Hitch, "Price Theory and Business Behaviour" Section 3, *Oxford Studies in the Price*

Mechanism, ed. by Wilson and Andrews.

(8) J・ロビンソンは、一定の利潤マージンを付加して価格を形成するところのフルコスト価格形成において、「その利潤マージンは通常、固定費用と設備の減耗費用を回復する以外に「主観的に正常なる利潤」を生み出すものにおかれている。主観的であるとは、それが設備の稼働率に関する主観的な予想にもとづくものであって、現実の利潤は事後の販売量に依存するからである」と言っていると青木氏は書かれている(前掲青木『企業と市場』一四六頁)。事実彼女は「フル・コスト」というのはどちらかという一種の言いまわしである。このようにして得られた価格はむしろ主観的正常価格とでも呼んだ方がよい。実際の操業度が正常水準を超えているときには、企業は主観的正常利潤以上のものを享受しているし、また操業度が正常水準以下のときには逆となる」と書いている。ジョン・ロビンソン、ジョン・イートウェル『現代経済学』(宇沢弘文訳) 岩波書店、一九七六年一月、二三三頁。

第五節 おわりに——The Non-existence of Supply Curves⁽¹⁾

ごたごた書きつらねてきたが、「一体お前は何が言いたいのか？」とたずねられれば、現代の経済社会を分析するとき、供給曲線という概念ないしツールは、一般的な有効性をもっているであろうかということである。

前回本学社研で『価格メカニズムⅡ市場メカニズム』とは何だろうのテーマで報告させていただいた折、あとのコメント会で、池本正純所員が「そもそも価格理論は農業経済を対象に組み立てられた理論なのに、それがいつの間にかひろく一般経済の分析にも用いられるようになった」との発言をされた。大学卒業以来ほとんど農業経済畑で仕事をしてきていながら、本学では価格理論を中心に教えている筆者は、何だか嬉しいような、くすぐったいような気がしながらも、池本氏の発言は少々 over-simplification ではないかと思っていた。

しかし、前述のようにその後二回、別の場で同じテーマで報告をさせてもらい、いろいろ質問やコメントをい

ただいた。考えてみるともう何年か前になるのだが、ある高分子化学系の樹脂を生産しているある企業の経営者の一人である実兄が、なにかの折に「自分の会社に関する限りここ五十六年価格（製品売価）なんて変った（＝変えた）ことはない」と発言したのが、折にふれ頭のどこかにひっかかっていた。

大根の価格がどう、自由化されたらオレンジや牛肉の価格がどうなるかといったことを論じているときは、需・給原理、需要・供給の法則、それを構成する二つの概念、すなわち需要曲線と供給曲線で大体ことがすむ。その際大事なのは、対象とする期間を、抽象的に「短期」「長期」、ときに「中期」というのではなく、商品別に今年とか二三年後、五十六年先ときちんとさせることだけであると筆者は思っている。

しかし、農業の国民経済に占めるウェイトは純生産で二パーセントにすぎず、基本的に寡占的に工業化された経済を論ずるときは、キャベツや豚肉と同じようにはいかないのではない。多くの工業製品については、需要曲線はともかく、通常なげなく口にする右上りの供給曲線などというのは、そうやすやすと引くわけにはいかない。したがって需要・供給の法則など軽く使うことは、十分注意する必要があるのではない。——自省をこめて

(1) この副題は「鬼面人を驚かす」たぐいのものかもしれないが、現在の筆者の気持ちというか「迷い」をもっとも忠実に表している。よく知られていながら、J・ロビンソンの論文「The Impossibility of Competition,」MCNOPOLY AND COMPETITION AND THEIR REGULATION, edited by E. H. Chamberlin, 1954, MACMILLAN から引いてきた。